

Diploma de especialización en **E-commerce y Marketing Digital para Consultorios Psicológicos**

 **60** sesiones

Modalidad 
**VIRTUAL
EN VIVO**

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024
ENCUESTA ANUAL DE ELEGIDOS - CCL



7 | **Año 2025**

Misión

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.

Objetivo

A través de este diploma, los participantes aprenderán a desarrollar su presencia online, captar y fidelizar pacientes mediante estrategias digitales efectivas, gestionar publicidad en redes sociales para mejorar la el crecimiento sostenible de su práctica profesional.

Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*



CURSO 1:

Estrategias de Marketing digital para Consultorios Psicológicos

Introducción al marketing digital en la salud mental y la captación de pacientes

Tendencias actuales en la promoción de servicios psicológicos online

Posicionamiento y branding para psicólogos

Estrategias de diferenciación en un mercado competitivo

Ética y regulación en la publicidad de servicios psicológicos normativas legales y consideraciones éticas en la publicidad digital

CURSO 2:

Creación y Gestión de la presencia Online

Diseño y optimización de la página web del consultorio

Elementos esenciales de una web profesional para consultorios psicológicos

Mejores prácticas UX/UI para atraer y retener pacientes

Estrategias de SEO para consultorios psicológicos y optimización de motores de búsqueda para aumentar visibilidad online

Plataformas y herramientas de e-commerce para psicólogos y creación de tiendas online para vender productos y servicios con relación a la psicología

Integración de sistemas de pago y gestión de servicios online

CURSO 3:

Marketing de Contenidos y Publicidad Digital

Creación de contenido valioso para atraer pacientes con estrategias de marketing de contenidos: blogs, videos y webinars

Como generar contenido que conecte emocionalmente con el público objetivo

Publicidad pagada en Google Ads y redes sociales como el diseño y ejecución de campañas publicitarias en Google y plataformas sociales

Técnicas de segmentación y targeting para maximizar el retorno de inversión (ROI)

Email marketing y automatización de campañas y creación de email marketing afectivas

Automatización de procesos de marketing para mejorar la eficiencia

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*



CURSO 4:

Gestión de Redes Sociales para Consultorios Psicológicos

Estrategias de marketing en redes sociales. Uso de facebook, instagram y linkedIn para promocionar servicios psicológicos

Creación de contenido atractivo y relevante para cada plataforma

Publicidad en redes sociales. Gestión de campañas publicitarias en redes sociales, análisis de resultados y ajuste de estrategias

Gestión de la reputación online y manejo de crisis. Técnicas para gestionar reputación en línea

Estrategias para responder a críticas y manejar crisis en redes sociales

CURSO 5:

Comercialización y Monetización de Servicios Psicológicos

Desarrollo de productos y servicios digitales. Creación de cursos online, programas de bienestar y recursos digitales

Modelos de suscripción y paquetes de servicios

Estrategias de precios y ofertas para atraer nuevos clientes

Gestión de clientes y seguimiento post-venta. Herramientas CRM para el seguimiento de pacientes

Estrategias de fidelización y retención de clientes a través del e-commerce

CURSO 6:

Plan Integrador

Asesoría de plan integrador 1

Asesoría de plan integrador 2

Revisión de los planes integradores

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Sergio Cuervo

Especialista en eMarketing, CRM y Comercio Electrónico



MBA por la Universidad ESAN y candidato doctoral en la Universitat Ramon Llull. Ingeniero Industrial con más de 20 años de experiencia en estrategias digitales, marketing relacional y transformación digital. Profesor y Coordinador Académico en ESAN Graduate School of Business, donde ha liderado el PADE Internacional en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Ex Director Ejecutivo de CLADEA y especialista en experiencia del cliente y planificación de marketing. Autor de publicaciones sobre estrategias digitales en sectores financieros y electorales.



2

Daniel Chicoma

Especialista en marketing digital, comercio electrónico y branding estratégico



Máster en Marketing digital y comercio electrónico (UB – España). Coach empresarial y docente de posgrado con más de 10 años de experiencia en universidades nacionales e internacionales. Ha trabajado como Lead Coach en el proyecto “Green to Compete” del International Trade Centre, asesorando a empresas para su internacionalización, y ha sido consultor para PromPerú, The Nature Conservancy y diversas startups. Es autor del libro “El comercio electrónico en Perú: una guía para emprendedores”, y conferencista en temas de transformación digital, branding y estrategias de marketing.



3

Miguel Palacios

Especialista en Marketing Digital, Innovación y Psicología del Consumidor



Máster en Innovación Social por Learning by Helping y Máster en Marketing Science por ESIC Business & Marketing School. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería y con estudios de posgrado en Comunicación y Branding Digital en la Universitat de Barcelona. Fundador y CEO de Ludik, empresa con más de 15 años de experiencia en innovación digital, marketing y gamificación. Profesor en ESAN Graduate School of Business. Trabajó en Arellano Marketing como Jefe de Investigación Digital y es consultor en transformación digital y experiencia del usuario.



4

Mario Gallo

Especialista en marketing, comunicación estratégica y branding digital



MBA de ESAN Graduated Business School. Ex-alumno de la London School of Economics and Political Sciences (LSE). Licenciado en Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Lima con dos especialidades de post grado en marketing en ESAN. Experiencia docente de 08 años a nivel de pregrado y postgrado. Experiencia profesional de 11 años en campañas de marketing y comunicación. Amplio conocimiento teórico y práctico en marketing, redes sociales, motores de búsqueda, branding y comunicaciones, pensamiento estratégico e instrumentos de control.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.



5

Daniel Gutierrez

Especialista en Trade Marketing y Gestión Comercial



MBA por la Universidad del Pacífico y Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialización en Marketing por la Universidad de Lima. Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en consumo masivo, trade marketing y ventas. Gerente General en Corcivsa y profesor en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Ha ocupado cargos de liderazgo en Mattel, Grupo Arcor y Unilever, desarrollando estrategias comerciales y de marketing en el sector retail y canal moderno.

(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

**Educación que
deja huella**

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma en E-commerce y Marketing Digital para Consultorios Psicológicos”



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Cada **15** días



Lunes 19:00 - 22:00
Miércoles 19:00 - 22:00

(*) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado **S/. 5630**

Fraccionado

Matrícula **S/. 300**

8 cuotas **S/. 727.50**

Total **S/. 6120**

(*) El financiamiento de las cuotas es sin intereses.

(*) Consultar por descuentos especiales.

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	N DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	191-7292029-0-56	002-191-007292029056-55
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN

RUC: 20136507720

**Educación que
deja huella**

E-commerce y Marketing
Digital para Consultorios
Psicológicos

Informes
**Alexis
Fernández**

 961 985 671

 jfernandezr@esan.edu.pe

